

BROKER

LA SVOLTA INTERNAZIONALE DI DOUBLE S INSURANCE BROKER

L'INGRESSO NEL NETWORK DI ACRISURE SEGNA UN CAMBIO DI PASSO PER LA SOCIETÀ: STEFANO SARDARA E MAURIZIO CAPPIELLO ILLUSTRANO A INSURANCE REVIEW I DETTAGLI DELL'OPERAZIONE E GLI OBIETTIVI DI CRESCITA NELL'AMBITO DELLA RIASSICURAZIONE, DELL'AUTO E DEL WELFARE

di GIACOMO CORVI

Il 2021 è stato l'anno della svolta internazionale per **Double S Insurance Broker**. Lo scorso aprile, la società ha infatti annunciato una partnership con **Acrisure** e sancito così il suo ingresso nel network del colosso del brokeraggio mondiale. L'acquisizione di Double S Insurance Broker è soltanto una delle oltre 700 operazioni di M&A che Acrisure ha realizzato a partire dal 2013, ben 149 solo nei primi dieci mesi del 2021. E che hanno consentito alla società, come si legge sul suo sito web, di fregiarsi del titolo di *fastest-growing brokerage in industry history*. Le stime per lo scorso anno, giusto per avere un'idea, parlano di entrate per circa 3,3 miliardi di dollari, cifra che, se confermata, costituirebbe un balzo significativo rispetto ai due miliardi del 2020.

“I primi contatti sono avvenuti alla fine del 2019”, ricorda **Stefano Sardara**, presidente e amministratore delegato di Double S Insurance Broker, noto al grande pubblico (almeno fra gli appassionati di basket) per essere anche il presidente della **Dinamo Sassari**. “Non nego – prosegue – che all'inizio ero un po' titubante, perché comunque la società stava andando molto bene, però poi abbiamo capito che quello che ci mancava era proprio il profilo internazionale che Acrisure poteva offrirci”.

OBIETTIVI DI CRESCITA

Double S Insurance Broker, come già anticipato da Sardara, è arrivata alla svolta internazionale con risultati molto positivi. Fra 2019 e 2020 la società ha raddoppiato il fatturato, e lo stesso è riuscita a fare, nonostante tutte le difficoltà per la pandemia di coronavirus, anche fra 2020 e 2021. Adesso l'obiettivo è continuare a crescere, magari sfruttando proprio il contributo che potrà arrivare da Acrisure.

“Ci poniamo obiettivi ambiziosi e vogliamo continuare a crescere”, dice Sardara. Due sono storicamente gli ambiti di punta della società di brokeraggio: auto e welfare. Settori a cui adesso se ne aggiunge un altro, reso possibile proprio grazie ad Acrisure: quello della riassicurazione. “La partnership ci ha consentito di aprirci ad ambiti di business del tutto nuovi e di offrire ai nostri clienti un metodo di approccio al mercato che ha dato fin da subito ottimi risultati”, spiega Sardara.



Stefano Sardara, presidente e amministratore delegato di Double S Insurance Broker

TECNOLOGIA E TOCCO UMANO

L'innovazione tecnologica è da sempre una delle caratteristiche peculiari di Acrisure, e lo è anche di Double S Insurance Broker. “Abbiamo un sistema di gestione che ci ha consentito di arrivare all'anagrafica unica del cliente”, dice Stefano Sardara, presidente e amministratore delegato della società, che evidenzia subito il contributo delle nuove tecnologie. “Cloud e intelligenza artificiale – osserva – ci consentono di avere sistemi di gestione più rapidi, offrendo inoltre strumenti utili per intercettare quei segmenti della clientela, soprattutto quelli più giovani, che sono abituati a fare tutto tramite smartphone”. Ciò non significa tuttavia disintermediazione. Il cliente, secondo Sardara, avrà infatti sempre “bisogno di un consulente in grado di fare analisi dei rischi”. Il tocco umano quindi non andrà mai perso. Quello che possono garantire le nuove tecnologie, secondo il direttore generale Maurizio Cappiello, è “una riduzione dei costi di distribuzione e soluzioni in grado di offrire servizi a valore aggiunto per il cliente”.

IL CONTRIBUTO DELLA RIASSICURAZIONE

A contribuire alla crescita della società ci sarà anche un manager ben noto nel mercato assicurativo italiano: **Maurizio Capiello**, un lungo passato ai vertici di compagnie come **Axa Italia** e **Poste Vita**, il quale ha assunto alla fine dello scorso anno la carica di direttore generale di Double S Insurance Broker.

Il manager si sofferma a lungo sul contributo della riassicurazione. “Avere una riassicurazione in casa ci fornisce uno strumento importantissimo per affrontare le prossime sfide”, afferma. “Come broker – aggiunge – abbiamo la possibilità di strutturare un prodotto e di disporre fin da subito della capacità riassicurativa necessaria a coprire il rischio”. Tutto ciò, secondo Capiello, “è un grande vantaggio”. E potrà offrire nuove opportunità commerciali. Capiello prende l'esempio delle polizze sugli immobili per i privati cittadini per la copertura delle catastrofi naturali. “Con questo approccio di mercato – dice – è possibile pensare a soluzioni che rispondano davvero alla domanda dei cittadini, incrementando inoltre la consapevolezza su un rischio che, come sappiamo, è ancora trascurato dalla popolazione”.



Maurizio Capiello, direttore generale di Double S Insurance Broker

IL RUOLO DELLA FONDAZIONE DINAMO

L'attenzione al sociale di Double S Insurance Broker è pienamente visibile nel lavoro della **Fondazione Dinamo**. “A dicembre sono stati celebrati i dieci anni della fondazione”, spiega Stefano Sardara, presidente e amministratore delegato di Double S Insurance Broker. Nata con l'obiettivo di assistere bambini e deboli, la fondazione si è poi allargata ad altri ambiti, fino al supporto alle strutture sanitarie colpite dalla pandemia di coronavirus: durante l'emergenza, per esempio, è stata avviata una raccolta fondi per l'acquisto di macchinari da destinare ad alcuni ospedali della Sardegna.

AUTO E WELFARE AZIENDALE

Gli altri due settori di punta, come già anticipato, sono l'auto e il welfare. Il segmento delle quattro ruote, che attualmente copre il 42% del giro di business, si divide fra assicurazione delle flotte e assistenza alle cosiddette *financial institution* del settore auto. La società, in questo ambito, punta a proseguire lungo questa strategia valorizzando ulteriormente la collaborazione con i propri clienti. “Ci aspettiamo tantissimo da questo settore”, dice Sardara.

Il welfare aziendale rappresenta invece il 38% del business e offre ai clienti garanzie assicurative in caso di infortunio o malattia, a cui si sommano poi anche soluzioni di tutela legale e polizze sulla vita per tutelare la famiglia dell'assicurato. “Stiamo lavorando a un allargamento dell'offerta”, spiega Sardara. “Vogliamo cercare – prosegue – di andare oltre alla classica copertura del rischio per offrire un servizio aggiuntivo alla clientela, come una *second opinion* nell'ambito delle polizze salute”. Alla base di tutto c'è, insomma, un'attenzione particolare alle reali esigenze del cliente. “Abbiamo l'ambizione – conclude Sardara – di essere gli specialisti dell'ultimo metro: vogliamo garantire sempre di più, anche attraverso le potenzialità di Acrisure, la miglior esperienza di servizio ai nostri assicurati, accelerando i processi di gestione e offrendo consulenza in quelle zone grigie che non sempre vengono presidiate dagli assicuratori”.